

云南花卉出口阻滞因素及冷链 - 电商协同优化路径研究

陈晓宁

贵州大学管理学院, 贵州 贵阳

收稿日期: 2025年6月29日; 录用日期: 2025年7月11日; 发布日期: 2025年8月14日

摘要

依托昆明海关与省农业农村厅2014~2024年多源数据,本文构建“种源 - 生产 - 物流 - 市场”分析框架,系统评估云南花卉出口障碍及其机理。研究发现:(1) 种源进口依赖度高达92.2%,每年专利支出逾2亿元;(2) 冷链缺位使物流损耗率达15%~20%,显著抬升单位成本;(3) 传统一般贸易信息滞后,跨境电商虽增长55%,却受通关与运输瓶颈制约。为此,文章提出设立省级育种基金、构建“空铁公”一体冷链网络、打造RCEP海外仓与差异化品牌等对策。研究可为高原特色花卉产业链升级与区域农产品出口提供实证参考。

关键词

花卉出口, 冷链物流, 跨境电商, 云南, 产业升级

A Study on the Hindering Factors of Yunnan's Flower Exports and the Synergistic Optimization Path of Cold Chain and E-Commerce

Xiaoning Chen

School of Management, Guizhou University, Guiyang Guizhou

Received: Jun. 29th, 2025; accepted: Jul. 11th, 2025; published: Aug. 14th, 2025

Abstract

Relying on multi-source data from Kunming Customs and the Provincial Department of Agriculture

and Rural Affairs for the period 2014~2024, this paper constructs a “Germplasm-Production-Logistics-Market” analytical framework to systematically assess the obstacles to Yunnan’s flower exports and their underlying mechanisms. The study reveals several key findings: (1) The dependency on imported germplasm is as high as 92.2%, with annual patent expenditures exceeding 200 million yuan. (2) The absence of a complete cold chain results in logistics loss rates of 15%~20%, significantly increasing unit costs. (3) Traditional general trade is hampered by information lags, and while cross-border e-commerce has grown by 55%, it is constrained by customs clearance and transportation bottlenecks. In response, this paper proposes countermeasures, including establishing a provincial-level breeding fund, building an integrated “air-rail-road” cold chain network, and developing RCEP overseas warehouses and differentiated branding strategies. This research provides an empirical reference for the industrial chain upgrading of plateau-specific specialty flowers and the export of regional agricultural products.

Keywords

Flower Export, Cold Chain Logistics, Cross-Border E-Commerce, Yunnan, Industrial Upgrading

Copyright © 2025 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

在全球经济一体化与消费升级驱动下，花卉产业蓬勃发展，花卉贸易成为国际农产品贸易关键板块 [1]。近十年全球花卉贸易额年均增速 6.8%，2024 年市场规模超 500 亿美元，欧美及东亚对高品质花卉需求旺盛。云南省凭借低纬高原独特气候与地理条件发展花卉产业，成绩斐然，出口规模领跑全国。2024 年花卉出口值 7.6 亿元，同比增长 34.2%，近五年复合增长率 28.5% [2]。出口产品全品类，鲜切花占比超 75%，出口市场集中在 10 余个国家和地区，东南亚市场占有率超 40%。

然而，云南省花卉出口也面临挑战。国际上，荷兰凭借完善体系、先进技术和强大品牌占主导；省内存在品种单一、品质不高、物流和冷链技术落后等问题。产业内部，种源依赖进口、生产标准化低、物流不完善等问题突出 [3]，国外引进品种占比高，散户经营导致产品质量波动大，冷链运输损耗率高。外部环境严峻，国际贸易政策多变，新兴花卉出口国挤压市场份额。

鉴于此，云南应向产品结构升级、提高附加值、完善物流体系、培养花卉人才等方面优化发展，解决种源、物流等问题，增加产业附加值和竞争力，突破贸易壁垒，以提升国际竞争力，推动地方经济发展，助力乡村振兴，带动全省花卉种植农户就业，实现农户年均增收。

2. 文献综述

近年来，全球花卉贸易规模持续扩张，成为价值逾 500 亿美元的农业国际化板块。国外学者普遍关注物流效率、政策环境与全球价值链治理对出口绩效的影响。S.N.在印度喀拉拉邦案例中指出，冷链短缺与激励不足显著抬升出口成本 [4]；Juan Gabriel 则发现政府监管强度与国际认证成本是拉美企业进入欧美市场的首要壁垒 [5]；Mejía Gonzalo 的机场货站队列模拟表明，精细化调度可显著降低装卸时间和鲜切花损耗 [6]；而 Sara L.等从种源控制视角说明厄瓜多尔凭借自主知识产权在全球花卉价值链中处于枢纽地位 [7]。这些研究共同指向一个结论：冷链基础设施完备度、贸易与技术壁垒、以及价值链治理模式是决定花卉出口竞争力的关键变量。

国内研究的焦点则逐渐从单纯的产量扩张转向产业集群、跨境电商赋能和绿色转型。任志新与廖望科对昆明-玉溪-曲靖产业集群的演化轨迹进行网络分析后指出，协同创新与差异化分工不足导致同质化竞争突出[8]；张国颖从渠道视角论证了直播带货与跨境平台对突破传统交易半径、扩大云南花卉市场覆盖面的潜力[9]；龚媛与徐倩倩以生命周期评估方法量化了农药减量与废弃物资源化对碳足迹的影响，强调对接国际绿色标准的迫切性[10]。整体而言，国内文献关注供给侧改革和渠道多元化，但在“冷链-电商耦合”机制的计量检验尚显薄弱，对高原区位与内陆交通制约下云南案例的系统研究亦有限。

综述对比显示，现有研究主要存在三方面空缺：其一，冷链与跨境电商被往往被割裂讨论，二者交互效应缺乏系统量化；其二，交易成本、比较优势与规模经济等经典贸易理论尚未与花卉产业链深度融合；其三，高原气候与区位双重约束赋予云南花卉出口独特情境，但相关实证研究多停留在描述层面。针对这些不足，本文综合运用文献研究、数据分析与案例分析三种方法构建拟构建“种源-生产-物流-市场”四维分析框架，并从协同机制视角检验冷链与电商对出口绩效的边际贡献。

3. 云南省花卉种植情况

3.1. 品种结构

从品种结构角度看，云南花卉产业仍以传统优势品种——玫瑰、康乃馨与百合——为核心支柱。澎湃新闻最新统计显示，这三类鲜切花产量合计占全省总量的60%以上，其中玫瑰年产量高达52亿枝，依托稳定的消费需求与成熟的栽培技术，为产业规模化发展奠定了坚实基础。与此同时，特色品种加速崛起，成为新的增长极。依托高原冷凉气候，丽江现代花卉产业园专注彩色马蹄莲的引种与规模化生产，年产90万枝、占据国内市场份额约90%，并远销新加坡、越南等东南亚国家；洋桔梗的种植面积和产量同样快速扩张，2024年产量已达12亿枝，出口量占全国70%，在国际市场上表现亮眼。传统主力与特色新品种的“双轮驱动”格局，既巩固了云南花卉出口的基盘，也为产业多元化升级提供了新动能。

3.2. 种植面积

云南省花卉产业从80年代以来，凭借得天独厚的气候条件与自然资源，这几年的发展可以看到，如今已形成庞大的种植规模，成为我国花卉产业的重要支柱，在花卉出口方面能够有一定的地位。据云南省农业农村厅数据，2024年，全省花卉种植面积达195万亩，鲜切花产量达206亿枝，其中鲜切花种植面积31.3万亩。在这一过程中，花卉种植区域不断优化集聚，昆明、玉溪、红河、曲靖四地凭借各自的区位优势与产业基础，种植面积占全省的75%以上，形成了特色鲜明、协同发展的花卉种植格局。具体分布如表1、表2所示：

Table 1. Flower planting area

表 1. 花卉种植面积

地区	花卉种植面积(万亩)	占全省比例	主要种植品种
昆明	38.3	47.89%	玫瑰、康乃馨、百合
曲靖	25.08	31.36%	康乃馨、百合
红河	9.65	12.07%	观赏苗木、盆栽花卉
玉溪	6.94	8.68%	玫瑰、洋桔梗
其他地区	20.03	25.04%	多种花卉混合

数据来源：《云南省农业农村厅》，<https://nync.yn.gov.cn/>；《中国林业统计年鉴》，<https://www.forestry.gov.cn/>。

Table 2. Growth in production categories
表 2. 产类增长

花卉类型	产量	同比增长	占总产量比例	主要品种
鲜切花	206 亿枝	10.7%	70%	玫瑰(52 亿枝)、康乃馨、百合
盆栽花卉	6.82 亿盆	15.7%	25%	多肉植物、兰花
特色花卉	8.5 亿枝(90 万枝彩色马蹄莲 + 12 亿枝洋桔梗, 此处按枝统一统计)	10%	5%	彩色马蹄莲(90 万枝)、洋桔梗(12 亿枝)

昆明市作为云南省花卉产业的核心产区, 凭借省会城市的资源集聚优势以及适宜的气候条件。根据《昆明市花卉产业现状分析与发展对策》显示, 花卉种植面积达 38.3 万亩。呈贡区的斗南花卉市场更是声名远扬, 此外昆明国际花卉拍卖交易中心(KIFA)数据显示日均交易量超 2800 万枝, 年交易额突破 120 亿元, 不仅是亚洲最大的花卉交易中心, 更成为全球花卉产业的重要枢纽[11]。

玉溪市地处亚热带高原, 气候温和、日照充足且昼夜温差小, 为高品质花卉栽培提供了得天独厚的自然条件。2025 发布的《玉溪市设施农业面积超 60 万亩》报告表示 2024 年全市花卉种植面积约 6.94 万亩, 主要集中在红塔区、江川区、通海县和澄江市, 玫瑰、康乃馨、洋桔梗等对环境要求较高的品种占主导地位。地方政府通过补贴农业设施、推广现代栽培技术及完善冷链物流体系, 推动产业向高端化、智能化升级。以红塔区为例, 其智能温室面积已超过 200 万平方米, 配备温度自动调控与水肥一体化系统, 实现全年稳定生产, 显著提高了花卉品质、观赏性与花期长度。多重举措共同提升了玉溪花卉在国际市场上的竞争力, 产品远销东南亚等海外市场并广受青睐。

4. 云南省花卉出口现状

4.1. 出口市场分布

4.1.1. 亚洲核心市场表现

亚洲是云南省花卉出口的主要市场, 2024 年对亚洲主要国家和地区的出口数据如表 3 示:

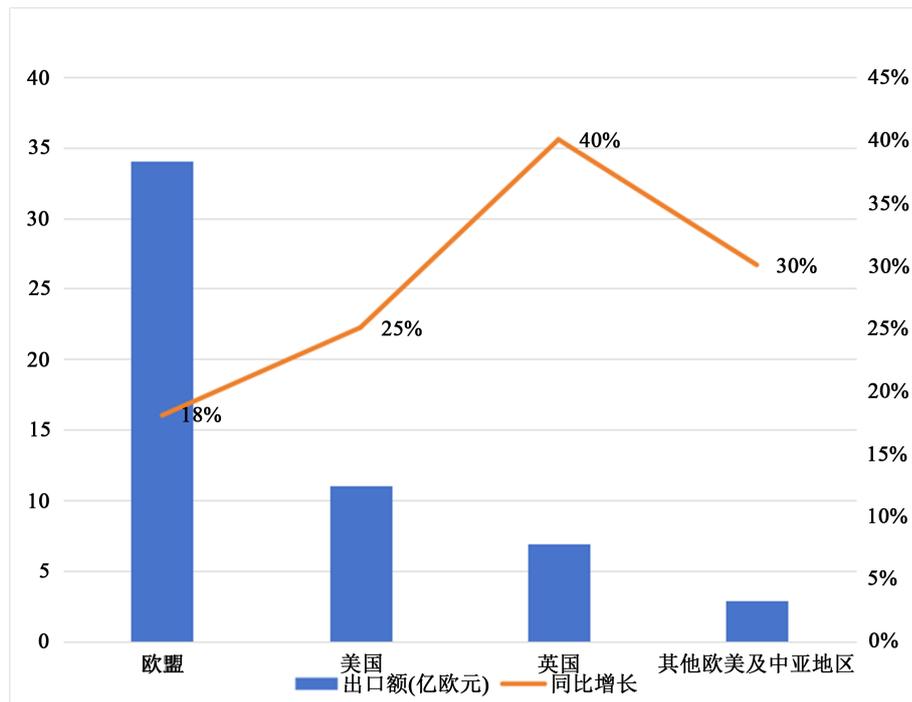
Table 3. Core performance
表 3. 核心表现

出口目的地	出口额(万美元)	占总出口额比例	主要出口品种
日本	12811.74	51.96%	菊花、兰花
韩国	8201.35	33.26%	玫瑰、康乃馨
泰国	2190.40	8.89%	百合、洋桔梗
越南	2180.47	8.84%	玫瑰、芍药
新加坡	1453.41	5.89%	郁金香、小苍兰

数据来源: 《云南省农业农村厅》, <https://nync.yn.gov.cn/>; 《中国林业统计年鉴》, <https://www.forestry.gov.cn/>。

4.1.2. 欧美及新兴市场拓展

云南省积极开拓欧美及中亚市场, 2024 年在这些市场的出口情况如下图 1:



数据来源：《中国海关》，<http://www.customs.gov.cn/>。

Figure 1. Export situation in Yunnan Province

图 1. 云南省出口情况

根据图显示，2024 年欧盟花卉出口增加 34 亿欧元，同比增长 18%，主要销往荷兰和英国。对美国出口花卉 11.06 亿欧元，同比增长 25%，产品以高端玫瑰、满天星为主。美国市场规模大、质量安全要求高，云南花卉企业引进先进技术和经验，加强质量管控，如用生物防治技术替代化学农药，产品符合美市场标准，在高端花店、超市等销售良好。中亚市场成云南花卉出口新增长点，在“一带一路”倡议支持下，中国与中亚贸易增长、运输设施改善，促进花卉出口。哈萨克斯坦对新鲜切花需求增加，云南玫瑰、康乃馨等受当地消费者欢迎。

4.2. 出口贸易方式

4.2.1. 一般贸易主导地位

一般贸易在云南省花卉出口中占主导，2024 年不同贸易方式占比及相关数据如表 4 所示。

一般贸易能维持稳定合作，但企业在市场信息获取与议价方面不足，影响利润。在云南花卉出口贸易体系中，一般贸易凭借成熟商业模式和广泛、长期、稳定的市场覆盖占据领先地位。如昆明虹之华园艺有限公司，与荷兰、日本、韩国等进口商长期订货，建立稳定贸易合作网络，该公司 2024 年产值突破 2 亿元，超 90% 业务由传统经营模式支撑，是云南花卉出口产业典范。

一般商业模式在确保产品质量和塑造品牌形象上优势显著，公司可根据国外客户个性化需求定制生产和包装。比如与日本客户合作时，遵守其严格包装标准，选用环保材料并结合特色装饰元素，满足消费者需求，增加产品附加值。此外，企业投入资源优化生产流程，引进智能温室控制系统和精确灌溉技术，可确保花卉质量稳定。数据显示，采用通用交易模式的公司在国际市场购买产品比其他模式多 25%，品牌忠诚度明显。

然而，在全球花卉市场多变环境下，一般商业模式缺点渐显。复杂商业关系对市场信息响应慢，从

订单到交付需数周或数月，公司难把握国际市场需求和价格变化。云南花卉公司与外国进口商谈判时处于劣势，国际市场定价能力不足，行业竞争激烈使企业议价能力低。国家统计局 2024 年数据显示，约 60% 采用传统商业模式的企业利润低于 15%，远低于哥伦比亚等花卉出口国平均水平。

Table 4. Trade mode information

表 4. 贸易方式信息

贸易方式	占出口总额比例	优势	面临的问题	典型企业案例
一般贸易	70%以上	稳定合作关系、保证产品质量	信息滞后、议价能力弱	昆明虹之华园艺有限公司 (2024 年出口额超 2 亿元)
跨境电商	25%左右	降低成本、提高效率	物流成本高、通关复杂	“花易宝”(2024 年交易额 18 亿元，出口订单占 30%)
拍卖交易	18%左右	快速流通、价值发现	品种同质化、专利品种少	昆明国际花卉拍卖交易中心 (2024 年交易量 86.8 亿枝，交易额 75.6 亿元)

数据来源：《昆明花卉拍卖交易中心》，<https://www.kifa.net/>。

4.2.2. 拍卖交易的重要作用

昆明花卉拍卖交易中心 KIFA 在花卉出口中占据重要地位，2024 年相关数据如表 5 所示：

Table 5. Key proportions

表 5. 重要占比

指标	数据	对出口的作用	存在问题
交易量(亿枝)	18.43	实现花卉快速流通，提升国际知名度	品种同质化严重
交易额(亿元)	23.77	通过竞价发现价值，提高企业利润	国外引进品种占比 92.2%，专利品种少
出口占比	18%	吸引国内外采购商，拓展出口渠道	缺乏核心竞争力

拍卖交易促进花卉流通与价值创造，但品种问题和专利限制产业附加值。昆明国际花卉拍卖中心是云南花卉产业中心和资源分配平台，对 2024 年花卉出口贸易发展起关键作用，交易量达 18.43 亿枝，凸显其在国内外花卉贸易中的重要地位。

从交易机制看，拍卖交易模式通过公开、公平、公正的拍卖机制建立有效市场流动性体系。云南花卉每天早上在拍卖厅通过“荷兰式拍卖”迅速交易，英国拍卖模式缩短运输时间、减少交易程序，保证花卉新鲜度和质量，实时市场价格机制可监控花卉质量和价格。

然而，拍卖模式也存在严重问题。因缺乏竞争优势，同质品种竞争陷入“低价下跌”恶性循环。KIFA 年度报告显示，2024 年康乃馨和玫瑰等常见品种价格平均同比下降 8%，限制公司利润率。

专利品种占比过低是制约云南花卉产业升级的难题，国外引进品种占比高达 92.2%，反映本土育种研发体系薄弱。突破品种研发瓶颈，从“价格竞争”转向“价值竞争”，是云南花卉产业在国际市场破局的关键。同时，高端花卉市场方面，全球 70% 的豪华花卉市场有自主专利品种，而云南缺乏有知识产权特征的品种，难以在高端市场竞争。

4.2.3. 跨境电商快速发展

随着全球数字化的快速增长，人工智能的飞速发展，跨境电商成为花卉出口的新动力，以“花易宝”为例，其在出口贸易中的表现如下表 6 所示：

Table 6. Export trade data

表 6. 出口贸易信息

指标	数据	说明
2024 年交易额(亿元)	18	整合产业链资源，连接买卖双方
出口订单占比	30%	助力企业开拓国际市场
典型案例	越南花商阮翠云 2024 年 1~3 月营业额突破 340 万元	展示跨境电商交易优势
面临挑战	物流成本占销售额 20%~30%、通关效率低	制约跨境电商进一步发展

数据来源：昆明花易宝科技有限公司，<https://www.huaeb.com/>。

据花易宝的官方交易数据显示，近年跨境电子商务已成为全球产品出口增长的新引擎，产品出口份额达到 25%，“花易宝”是全国领先的花卉批发交易市场，2024 年交易额为 18 亿元，出口订单占 30%，该平台汇集了花卉产业链的资源，为花卉出口公司和全球买家提供了便捷的贸易桥梁。越南公司花商阮翠云与“花易宝”合作，实现了从网上购物到物流配送的完整数字运营链，2024 年 1 月至 3 月销售额超过 340 万元。

然而，跨境电子商务在其发展过程中面临许多挑战，跨境物流的高成本是发展的关键因素之一，占平均营业额的 20%至 30%，此外，海关效率低下以及贸易政策和国际立法的巨大差异对火灾受害者构成了重大挑战，例如，在出口花卉的过程里，准备相关的禁止文件需要花费大量的时间和精力，但由于各国禁止检疫标准的差异，出口的复杂性和成本增加。

5. 云南省花卉出口面临的问题

5.1. 物流体系不完善

云南的气候条件具备种植花卉的气候条件，为花卉种植提供了很好的条件。从当地的地势情况来看，云南省的地势情况比较复杂，这种地势情况给与云南省的物流运输带来了巨大的挑战。表 7 主要针对云南省的问题进行汇总。

5.2. 云南花卉出口在品质欠缺

5.2.1. 品种单一性问题

依据昆明海关提供的数据，云南省主要出口的花卉品种集中于百合、玫瑰、康乃馨等传统种类，其占比高达 70%~80%。相对而言，其他品种的出口量较少，导致出口品种集中度较高，产品多样性不足。

5.2.2. 附加价值偏低

据昆明市农业农村局对 2023 年斗南花卉交易市场统计显示，鲜切花交易量超过 60 亿枝，交易额达到 47.2 亿元。根据昆明海关统计，目前主要交易品种为鲜切花，其中玫瑰花出口量占比为 30%~40%，百合约为 20%~30%，康乃馨则占 15%~25%。云南花卉产业在机械生产加工方面尚处于初级阶段，缺乏成熟的工业体系支撑，产品种类和产量均较低，导致其在国际市场份额中几乎被忽略。与荷兰等花卉产业

发达国家相比，云南在开发高附加值花卉产品的企业数量较少，产品差异化显著，这在一定程度上影响了整体附加价值的提升。

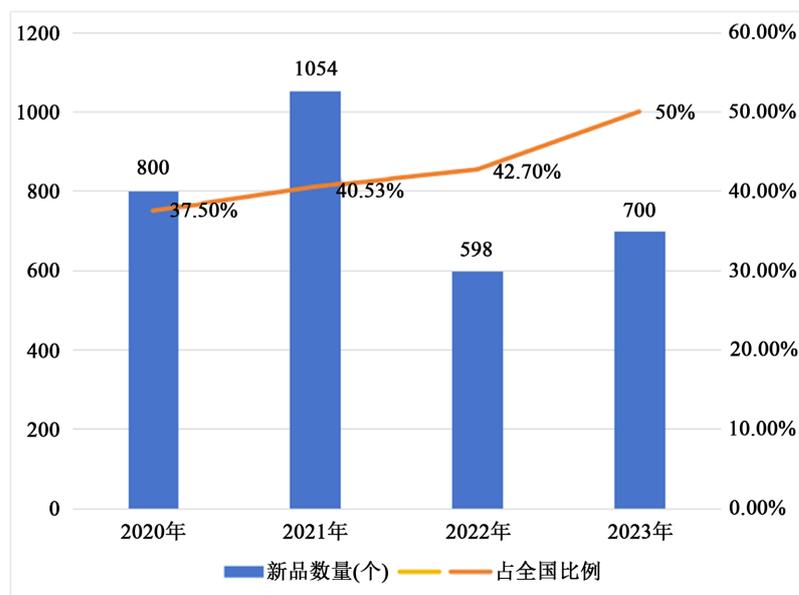
Table 7. Systems with incomplete logistics infrastructure

表 7. 物流体系不完善的体系

不完善的方面	具体体现
运输方式单一	花卉出口主要依靠空运、铁路和公路运输，它起着主要作用。如果缺乏航空力量或单一运输方式造成的特殊情况，花卉保鲜出口将受到轻微阻碍。
物流成本高	云南位于一个偏远的区域，运输和物流条件不够好，运输成本也在上升。对保持鲜花新鲜度的需求很高，因此需要改进安装，如冷却链物流，以增加运输成本和更有用的表面包装，从而成本就上涨了。
运输体系不健全	鲜花在包装、储存和运输领域，没有完善的冷却和标准化的控制。例如，许多公司使用压缩包装来节省成本，这会影响到颜色质量，储存鲜花后运输过程中的温度调整将变得异常，运输过程中的鲜花损失水平将更高。
缺乏完善的冷链技术	云南省的预冷技术相对比较落后，采用的比较原始或者比较落后，冷链技术不足，仓储冷链分布不合理，不能满足花卉品类对温度的需求。

5.2.3. 花卉种源专利权缺乏

从种植源头分析，云南省花卉品种主要依赖进口，国内自主培育品种较少。据《圆桌论坛》显示，约85%的品种源自国外引进，且需向国外支付3%~12%的专利使用费，这无疑增加了花卉产业的成本。通过澎湃新闻、中国花卉网的相关报告整理，图2所示是云南省近五年花卉新品的相关数据：



数据来源：《中国海关》，<http://www.customs.gov.cn/>。

Figure 2. Number of new flower varieties developed in Yunnan Province

图 2. 云南省花卉新品研发数量

从近五年的数据来看，云南省新品数量有一定的成果，但是与国际种植巨头相比差距比较大，缺乏一定的竞争力。

5.3. 相关专业人才不足

5.3.1. 缺乏专业技术人才

花卉出口需专业技术人才支撑。云南花卉发展始于 80 年代中期农户小生产，靠经验栽培经营，科技支撑体系要素自发零散、相互脱节，人才支撑不足[12]。2020 年云南花卉从业人员达 30 万，但专业人员不足。因依赖自然资源和劳动力，多数种苗进口，花卉多为低端产品，无法满足国际高档花卉市场需求。云南花卉人才培养产、学、研脱节，培训体系不完善，大学、研究机构与企业合作不紧密，专家研究成果转化效率低，企业培训低效阻碍发展。

5.3.2. 花卉贸易人才不足

企业传统出口方式转型开展跨境电商需专业人才。出口花卉时，经销商要了解国外市场信息并反馈以调整生产和价格，多数云南花店难以做到。此外，花卉出口涉及国际贸易规则、海关申报等任务，公司内部贸易人员不擅长，依赖代理人增加出口成本，培养和引进花卉外贸人才刻不容缓[13]。

5.4. 市场竞争压力

5.4.1. 国际市场竞争态势

云南省与非洲的肯尼亚、埃塞俄比亚以及南美洲的厄瓜多尔、哥伦比亚并列为世界三大适宜花卉生产的地区。后三者的气候条件上具有明显优势，能够实现多种商业花卉的周年生产，且品质优良、成本低廉。云南省的传统外贸花卉企业在开拓国际市场方面面临通道狭窄的问题，主要依靠产品口碑和质量，或通过参加实体展会来拓展市场，这对中小企业而言负担较重，多种因素限制了云南省花卉外贸企业拓展国际市场的步伐。2023 年全球鲜切花出口额排名前 10 位的国家情况如表 8 所示。

Table 8. Top 10 countries by fresh cut flower export value and global share in 2023

表 8. 2023 年全球鲜切花出口额及占比的前 10 的国家

国家	出口额(亿美元)	占比
荷兰	43.24	46.8%
哥伦比亚	20.83	19.8%
厄瓜多尔	9.89	9.4%
肯尼亚	6.63	6.3%
埃塞俄比亚	2.31	2.2%
比利时	1.5	1.4%
意大利	1.4	1.3%
中国	1.2	1.1%
马来西亚	0.9	0.9%
加拿大	0.82	0.8%

数据来源：国际园艺生产者协会，<https://aiph.org/>。

荷兰位居第一，是全球鲜切花出口额最多的国家，该国凭借先进的花卉种植技术以及完善的物流体系，在全球的鲜花市场中起主导作用。从整体来看，全球鲜切花呈现头部国家集中、多元国家参与的局面。

5.4.2. 国内市场的竞争

云南地处中国西南边陲，周边区域均是经济发展较不发达地区，离发达地区较远，离消费市场较远。随着云南花卉向全国市场扩展，不仅面临西南地区四川西昌、贵州贵阳竞争，还面临华南地区和发达地区城郊农业中花卉种植的竞争。如表 9 所示，2023 年全国鲜切花花卉种植前五省份(单位：万亩)。

Table 9. Top 5 countries by flower cultivation area worldwide in 2023
表 9. 2023 年全国花卉种植前五的国家

	江苏省	云南省	湖北省	河南省	山东省
种植面积(万亩)	203	197.94	152	170	133
种植面积占全国比重	19.03%	12.52%	6.58%	8.31%	10.02%

数据来源：《中国花卉协会》，<https://www.chinahhxh.com/hhxh/index.html>。

从表格可以看到，我国花卉种植区域是比较集中的，各自省份都占据一定的优势，云南省虽然在种植领域具备一定的主导地位，但是江苏、湖北、山东、河南等省份凭借自身优势，不断创新升级，加快鲜切花的种植与发展，给云南省带来了一定的压力。

6. 促进云南花卉出口问题的解决对策

6.1. 完善物流体系

当前，云南省花卉物流系统虽在迅速发展，但仍面临诸多挑战。如前文所述，物流体系的不完善问题亟待多维度协同解决。技术层面，应加速建设现代化冷链中心，引入物联网传感器与区块链技术，实现温湿度的实时监控与全程可追溯，以将损耗率控制在 8% 以下[14]。同时，建议设立花卉出口“绿色通道”，推行电子化通关与提前检验，以减少开箱暴露时间。物流网络方面，应整合航空、铁路与公路资源，开通中欧班列直达线路，缩短国际运输周期，并通过大数据分析优化路线，降低空车返程率。信息化建设上，建议构建统一的冷链物流平台，打通生产、运输与销售一体化数据链，以提升供需匹配效率。此外，还需配合政府政策支持，提供冷链设施补贴，并鼓励高校增设冷链物流专业，联合企业开展技术培训，培养具备理论知识与实践经验的专业人才。最后，深化与第三方物流合作，利用第三方合作商家的专业化服务优化终端配送，使企业资源集中于核心研发与品牌建设，形成产业协同效应[15]。

6.2. 优化品种结构与质量提升路径

花卉产业的可持续升级首先有赖于温室气候调控、水培与无土栽培、滴灌恒温系统、水肥一体化等现代设施技术的迭代，这些手段可显著提升产品品质，进而带来稳定的市场需求和更高溢价。针对白粉病、灰霉病、炭疽病、根腐病、枯萎病等常见危害，通过“环境调控 - 生物防治 - 精准用药”的综合植保方案，可有效降低病虫害发生率[16]。

然而，仅靠栽培技术难以根除“品种单一”与质量管控薄弱的结构性瓶颈。还应该从种质创新、质量分级、绿色生产与知识产权这四个方面提出系统的对策：依托昆明花卉研究所和云南农业大学等科研平台，构建种质资源库并设立年度新品种基金，在呈贡、玉溪红塔等主产区布局“科研 - 企业 - 基地”示范圃，力争三年内培多个自主知识产权切花新品种；参考 ISO 22217: 2019 与欧盟 MPS-ABC 制定切花 A/B/C 级分级体系并配套二维码追溯，确保田间至通关≤48 h、冷链 2℃~8℃、损耗率≤8%；推广生物农药、天敌释放等 IPM 技术结合水肥一体化，将病虫害发生率控制在 3% 以内、化肥农药用量削减 20%；启动“花卉品种权快速审查通道”，对获权品种给予配套资助，使专利品种占比提升。

6.3. 加大云南花卉人才培养力度

鼓励企业吸收高端复合型跨境电商人才，建立多层次劳动力队伍，为云南花卉跨境电商提供充分的人力资源支持。为保障云南花卉出口的良好且持续发展，需加强花卉科研体系建设，提高自主创新能力，培养更多综合类人才，促进花卉科研成果与市场需求同步。同时，利用企业为学生提供实践实习活动，增强实践能力。此外，还需积极开展跨境电子商务相关专业人才活动，为花卉企业的出口转型做好充分准备，完善人员引进政策，吸引国内外跨境电子商务人才。政府将增加补贴和政策支持，提供有效指导，采取更强有力的政策措施，将跨境人才引入电子商务，并建立更好的激励机制。

6.4. 提升市场竞争力

6.4.1. 强化品牌意识

应引导花卉企业和从业者树立品牌观念，深刻认识品牌价值，明确品牌是花卉产品在国际市场立足的关键，它不仅代表产品质量，更是文化与信誉的象征。深入挖掘云南花卉背后的文化底蕴，将民族文化、地域特色融入品牌，培育具有当地特色的品牌文化内涵，整合云南花卉产业资源，打造一个极具影响力的区域品牌。当地政府和企业应合力建立健全品牌花卉质量标准体系，严格把控质量，确保花卉产品质量稳定可靠[17]。对符合品牌质量标准的花卉产品，给予品牌授权与标识使用，对不达标的产品进行整改或禁止使用品牌标识，维护品牌声誉，强化品牌意识。

6.4.2. 差异化产品与品牌策略

应加大花卉新品种研发与引进力度，利用云南独特气候优势，培育具有自主知识产权、适应国际市场需求的特色品种。针对不同顾客群体进行差异化的产品定位，依据不同消费场景与需求，开发具有特殊功能的花卉产品。可以针对欧美市场打造高端奢华型花卉品牌，强调品种珍稀、品质卓越及定制化服务；对东南亚市场塑造大众亲民型品牌，突出品种丰富、性价比高及购买方便。设定不同品牌形象以满足不同层次消费者的需求[18]。

6.5. 积极发展跨境电商，转变传统发展模式

跨境电商相较于传统国际交易模式，通过多渠道、大市场容量的方式，扩大云南花卉的出口。可通过亚马逊、速卖通、希音、Lazada 等跨境电商平台，这些平台具有高人口活跃度和市场占比，打破了传统企业的地理限制，不仅降低了交易价格，还提高了交易效率。通过这些平台，公司可以直接与世界各地的消费者互动，减少中间环节，并获得有关市场需求的及时信息。同时，公司可以使用大数据分析等技术进行个性化营销。

7. 结论与展望

7.1. 结论

基于“种源 - 生产 - 物流 - 市场”四维分析框架，本文对云南花卉出口的结构瓶颈进行了系统梳理：海量依赖进口种源、冷链缺位导致的物流损耗，以及传统贸易信息滞后与跨境电商受通关瓶颈制约，三者相互叠加并放大出口成本与风险。据此，研究提出以省级育种基金破解种源“卡脖子”、构建“空 - 铁 - 公”一体化冷链网络降低损耗、实施品牌分层与差异化定位提升附加值，并借助跨境电商扩展市场渗透的综合路径，以期推动云南花卉在全球产业链中的价值跃升。

鉴于研究主要依托公开统计数据与案例资料，尚缺乏企业级微观数据以及完整的计量实证过程；现有研究也普遍存在冷链与电商耦合效应缺乏系统量化验证等空白。未来应构建实时监测数据库、采集订

单级物流与财务数据，并通过多源计量模型与试点评估，对因果机制和成本 - 收益路径进行更严谨的验证，以增强政策建议的可操作性与外推价值。

7.2. 展望

未来，云南省花卉出口产业前景广阔但机遇与挑战并存，需多方面探索创新。技术创新上，依托生物技术与信息技术，基因编辑开发新品种，深化科研合作提升种源创新能力，结合大数据调整生产与供应链策略，构建智能产业生态。产业整合方面，推动“花卉+”多元业态，结合云南旅游文化资源，发展花卉旅游活动，促进农民增收。国际市场拓展方面，利用 RCEP 关税红利，加强与沿线国家贸易合作，交流种植技术，了解市场信息与贸易政策。研究领域方面，聚焦花卉产业绿色发展，减少农药使用与环境污染，探索低碳种植技术，削减碳排放。

参考文献

- [1] 李仕蕾. 商河县花卉出口存在的问题及对策研究[J]. 现代营销(下旬刊), 2024(4): 102-104.
- [2] 依群. 《2022 年全国花卉进出口数据分析报告》发布[N]. 中国花卉报, 2024-08-17(001).
- [3] 董燕. 2022 年花卉进出口增长创新高——全国花卉进出口数据分析[J]. 中国花卉园艺, 2024(4): 30-33.
- [4] S.N., S., Mathur, A., Beniwal, A. and Saharan, H. (2025) Kerala's Floral Exports: Insights on the Cut Flower Trade. *Asian Research Journal of Agriculture*, **18**, 311-319. <https://doi.org/10.9734/arja/2025/v18i1666>
- [5] Vanegas López, J.G., Merlos García, J.J. and Mayorga Abril, C.M. (2017) Flower Export Barriers: A Comparative Study in Colombia, Mexico and Ecuador. *Latin American Business Review*, **18**, 227-250. <https://doi.org/10.1080/10978526.2017.1354705>
- [6] Mejía, G., Sarmiento, A. and Guerrero, W. (2022) Truck and Cross-Docking Scheduling in the Flower Export Sector in Colombia. *Transportation Research Record: Journal of the Transportation Research Board*, **2677**, 352-366. <https://doi.org/10.1177/03611981221130332>
- [7] Sara, L., Patric, H., Mario, G., et al. (2022) Ecuadorian Peasantries amidst the Agri-Food Globalization: Social Differentiation and Diverse Livelihoods Strategies in a Cut Flower Exporting Territory. *Journal of Rural Studies*, **93**, 28-42.
- [8] 任志新, 廖望科, 赵丹婷. 乡村振兴背景下云南省花卉产业发展研究[J]. 全国流通经济, 2024(14): 157-160.
- [9] 张国颖. 中小花卉跨境电商 H 公司营销策略研究[D]: [硕士学位论文]. 天津: 天津大学, 2021.
- [10] 龚媛, 徐倩倩, 杨翊章. 低碳经济下云南花卉产业绿色转型[J]. 国际公关, 2023(10): 96-98.
- [11] 王婕佳. 我国花卉产业国际竞争力分析与对策研究[J]. 北方园艺, 2024(5): 132-138.
- [12] 华新. 西班牙花卉植物出口增长[J]. 中国花卉园艺, 2022(9): 76.
- [13] 王婷. 广东省花卉产业出口贸易竞争力研究[D]: [硕士学位论文]. 佛山: 佛山科学技术学院, 2024.
- [14] 史梦欣. 云南野生菌产业物流体系模式与可持续研究[J]. 物流科技, 2023, 46(12): 111-114.
- [15] 何江南, 李红梅. 试论云南花卉产业发展面临的问题与对策[J]. 云南财贸学院学报, 2001(S2): 142-145.
- [16] 杨梦莹. 云南花卉出口面临的问题与对策研究[D]: [硕士学位论文]. 天津: 天津商业大学, 2021.
- [17] 王敏, 张峥. 云南花卉产业冷链物流发展状况分析[J]. 物流科技, 2023, 46(15): 127-131.
- [18] 杨思怡. 花卉物流运输过程的问题与对策研究——以云南锦苑花卉企业为例[J]. 物流科技, 2020, 43(1): 121-123.